

Sportelli? Meglio aprirsi da soli

BANCHE Comprare una filiale costa tanto. Per questo il Montepaschi fa da sé e punta a realizzarne 200 in più.

di Marco Cobiانchi

Quando l'Autorità Antitrust sentenziò che Intesa-Sanpaolo avrebbe dovuto vendere 198 sportelli per avere il via libera alla fusione, molti hanno pensato a una forte penalizzazione per il nuovo gruppo bancario. Sbagliato. La banca guidata da Corrado Passera, infatti, ha incassato dall'operazione 1,8 miliardi di euro grazie a una valorizzazione di quegli sportelli di ben 9,5 milioni ciascuno. A pagare è stata una cordata di banche composta da Popolare di Bari, Credito Valtellinese, Veneto Banca e Banca Carige.

Poco dopo l'Ubi Banca ha avviato una trattativa in esclusiva con la Popolare di Vicenza per vendere 61 sportelli a 488 milioni di euro: 8 milio-

ni ciascuno. Quindi di meno? No, in realtà gli sportelli dell'Ubi sono valutati molto, ma molto di più. Il parametro più importante in base al quale viene stabilito il valore di uno sportello è, infatti, la raccolta. Quelli di Intesa sono stati pagati il 16 per cento della raccolta, quelli di Ubi il 33, ovvero addirittura più del doppio. Musica per le orecchie di Alessandro Profumo al quale l'Antitrust ha imposto di vendere tra i 155 e i 180 sportelli, concentrati nel Lazio e in Sicilia per avere il via libera alla fusione tra la sua Unicredit e la Capitalia. «Da un punto di vista puramente teorico» spiega Maurizio Panetti, comanaging partner della società di consulenza **Roland Berger**



QUOTA 2.300 Giuseppe Mussari, numero uno del Monte dei Paschi.

«ognuno di questi sportelli potrebbe essere venduto a 15 milioni l'uno, anche se non credo si arriverà a queste valutazioni stratosferiche perché il punto di pareggio non sarebbe praticamente più raggiungibile. I prezzi hanno toccato questi livelli per un semplice motivo: è l'unico modo per la banca di essere in contatto con la clientela e indirizzare la vendita di prodotti e le decisioni di investimento. Obiettivo irraggiungibile con, per esempio, l'internet banking».

Uno degli effetti dell'au-

mento del valore delle filiali è che la banca Monte dei Paschi di Siena, presieduta da Giuseppe Mussari, ha deciso di accelerare l'apertura di nuovi sportelli: invece di 200 nuove aperture entro il 2009 adesso si punta ad aprirne almeno 400 in modo, tra due anni, di poter contare su una rete di 2.300 filiali. Il tutto mettendo in secondo piano il dossier sulle possibili aggregazioni bancarie di cui si sta ufficialmente ancora occupando la banca d'affari Jp Morgan. E del quale non si ha più notizia. ●